Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

HEADLINE

Olá! Eu sou Eben Pagan.
Se você deseja acelerar o crescimento do seu negócio, te convido para conhecer o meu novo treinamento empresarial chamado Accelerate.

ROTA PROBLEMA-SOLUÇÃO

Primeiramente, o que é preciso, então, para iniciar uma grande empresa? Como aumentar seus ganhos e ainda ter tempo livre para aproveitar os altos rendimentos? Como saber o que você precisa para aprender de maneira rápida e eficiente? O que é preciso para expandir, incrementar e valorizar seu negócio e torná-lo um bem valioso?

Neste vídeo, você vai descobrir como utilizar os métodos com os quais construí uma empresa 100% virtual com vendas que ultrapassam 100 milhões de dólares em produtos, e que você pode utilizar para aumentar suas vendas e rendimentos. Já ajudei muitos empreendedores a alcançar as marcas de 1 milhão de dólares por ano, de 10 milhões de dólares por ano, ou até mais. Quero te ajudar a conseguir fazer o mesmo, se você deseja seriamente construir uma empresa lucrativa e bem-sucedida.

Agora, antes de você aprender comigo, você precisa saber quem sou eu e qual é o meu histórico no mundo dos negócios. Se você já me conhece, deixe eu te contar algumas novidades interessantes sobre o meu sucesso empresarial.

Então, você sabe como comecei a construir um negócio extremamente bem-sucedido?

PROVA (EU SOU O CARA)

A resposta é que não comecei muito bem. Na verdade, tive uma infância muito pobre no interior de Oregon. Eu me lembro de que quando era criança, recebia auxílio do governo para ter o que comer. Abandonei o Ensino Médio no meu segundo ano, depois abandonei a faculdade comunitária local. Nessa época da minha vida, não conhecia ninguém bem-sucedido nos negócios. Obviamente não tive nenhuma educação empresarial formal, e, honestamente, não ganhava mais de 10 reais por hora até meus vinte e poucos anos.

Tentei colocar em prática muitas ideias de negócio. Tentei fazer joias de prata quando era mais novo, tentei ser professor de guitarra, tentei ser agente

imobiliário, consultor de marketing. Eu também fiz outras coisas até mais interessantes, mas nenhuma teve sucesso.

A mudança veio quando escrevi um livro sobre conselhos amorosos e o lancei na *Internet*. Foi um sucesso, e o próprio sucesso me forçou a aprender as competências necessárias para controlá-lo, e é isso que eu vou te ensinar. Isso foi muito importante para mim, porque pela primeira vez eu pude focar, finalmente, em aprender essas competências valiosas, necessárias para construir uma grande empresa, lucrativa e bem-sucedida.

Veja este gráfico de crescimento dos meus primeiros 5 anos nos negócios. Você pode ver 133 mil no primeiro ano, 511 mil no segundo ano, e então 1,6 milhão, 5,2 milhões, 12,3 milhões e assim por diante. Conforme o negócio ia crescendo, já nos primeiros anos eu tive que aprender mais do que nos dez anos anteriores da minha vida. Mas como aprendiz sério, li muitos livros, conversei com especialistas e fui atrás de descobrir como fazer tudo direito, e isso realmente funcionou para mim. Então, conforme meu negócio foi crescendo, alguns de meus amigos começaram a me perguntar como eu tinha conseguido.

Então eu comecei a ensinar para eles os sistemas que estava usando para expandir meu negócio e, vejam só, eles também criaram empresas bem-sucedidas. Vários deles fazem mais de 1 milhão em vendas e alguns muito mais do que isso. Daí, percebi que isso era algo valioso para meus negócios e que eu estava realmente entendendo como os diferentes métodos funcionavam, decidi ramificar e ensinar o que aprendi para os outros.

Meu primeiro treinamento empresarial foi há cerca de 5 anos, se chamava “Altitude” e continha tudo que eu sabia sobre como fazer um negócio dar um lucro de 10 milhões de dólares ou mais por ano. O inscrição do “Altitude” custava 10 mil dólares. Pessoas vieram de 26 países para participar. Desde então, as pessoas que estavam na sala do curso “Altitude”, as que compareceram, as que palestraram, já expandiram seus negócios para mais de 1 bilhão de dólares em vendas e em valor comercial. Eu, particularmente, já fiz 10 marcas e negócios alcançarem a marca de 1 milhão de dólares ou mais. Quatro de minhas empresas ultrapassaram 10 milhões em vendas. Treinei dezenas de milhares de empreendedores do mundo todo, na minha vida, oferecendo cursos, e mais de um milhão com informativos por e-mail e vídeos. Conheci, conversei ou entrevistei, em meus programas, mais de 100 dos melhores pensadores empresariais.

Conheci uma dezena de bilionários que se fizeram sozinhos. Fui destaque em livros, fui chamado por Tony Robbins para uma entrevista no seu novo programa “New Money Masters” e, com grande honra, fui convidado a entrevistar talvez o maior empreendedor vivo, senhor Richard Branson. Logo depois, ele me

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

convidou para entrevistá-lo de novo em um de seus eventos. Fui também convidado como palestrante na *Marshall School of Business*, no curso de empreendedorismo da Universidade do Sul da Califórnia, que está entre as melhores escolas empresariais do país.

Imagine eu, que abandonei o colégio, ensinando nessa prestigiada faculdade.

Aqui você poderá ver como alguns de meus negócios, marcas e produtos são feitos, como meu programa “Altitude” vendeu mais de 4,5 milhões de dólares até hoje; como meus treinamentos GURU venderam mais de 10 milhões de dólares até hoje; meus treinamentos sobre relacionamentos amorosos, 80 milhões em vendas; meu curso de gestão de tempo “Wake Up Productive”, mais de 1 milhão em vendas; meu programa de admissão em que ensino os melhores modelos empresariais online, mais de 1 milhão em vendas; meu treinamento “Self-Made Wealth”, mais de 2 milhões em vendas.

E agora eu fui mais longe do que já fui em toda a minha carreira, nos últimos anos. Agora eu me formei como consultor em investimento empresarial. Eu trabalhei com três empresas como acionista e consultor e cada uma delas está bem sucedidas. A primeira delas acaba de vender um negócio a cem milhões em dinheiro. A segunda atingiu a marca de 9ª empresa de software com crescimento mais rápido nos EUA, pela 500 Inc. A terceira está bem estruturada financeiramente e o número do seus clientes cresce de 50% a 100% em único mês. Esse público está em todo lugar.

Meu investimento em consultoria me rendeu o maior cheque da minha carreira. Estou me gabando um pouco, mas dê uma olhada neste cheque, é o maior cheque que já recebi em toda minha vida, e o recebi no ano passado, de um dos meus investimentos. Novamente, esse foi o maior pagamento de toda minha carreira. Não costumo mostrar esse tipo de coisa, mas estou mostrando para você, para provar que não estou inventando todos esses números. A coisa funciona, e vem funcionando para diversos tipos de negócio que utilizam esses métodos. O conhecimento desses sistemas não só me ajudou a construir diversos negócios, mas também ajudou muitos outros empreendedores pelo mundo a construírem empresas valorizadas e lucrativas que crescem, fazem dinheiro e atraem investidores.

PROVA (ESSE É O PRODUTO)

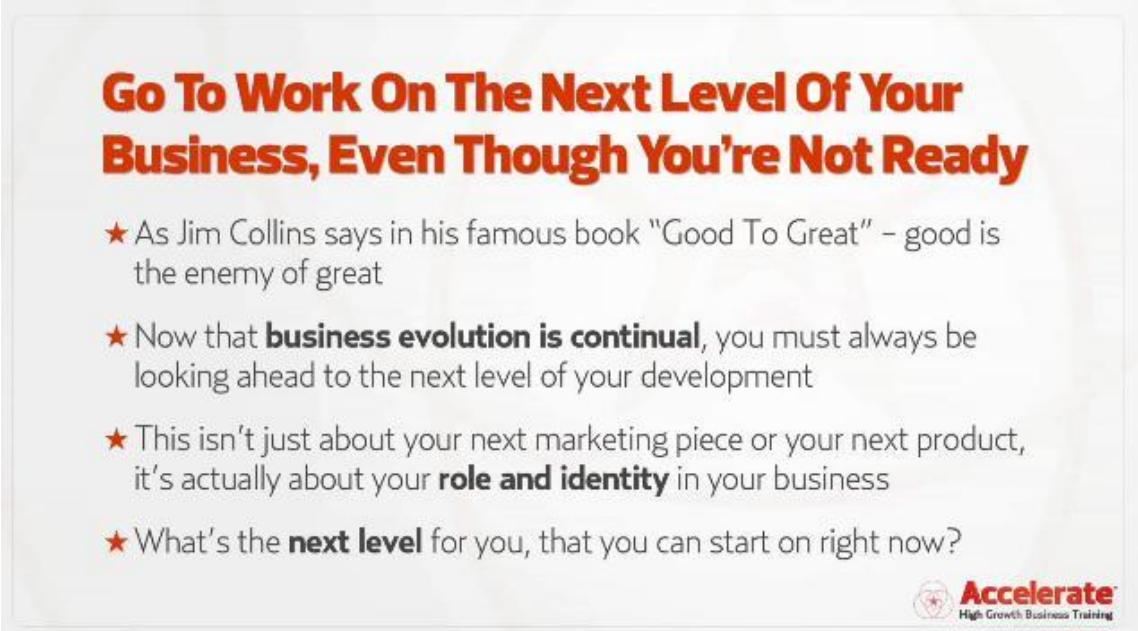
1 Como você pode ver, levo a sério o empreendedorismo e o fato de colocar tudo que sei sobre crescimento de negócios nos métodos do treinamento do “Acelerar”. Aqui estão as sete estratégias mais valiosas que eu uso quando eu trabalho com alguém para ajudar o seu negócio crescer. Quais desses você pode

mudar agora para implementar o seu modo de crescimento? Pegue um desses conceitos e o teste hoje e perceba o impacto imediato que ele causa em você e em seu negócio, e isso te inspira a ir para o próximo nível.

Trabalhe no próximo nível do seu negócio, mesmo que você não esteja pronto. Como Jim Collins diz em seu famoso livro “Good to great”: o bom é inimigo do ótimo. Entendem? Se o seu negócio está funcionando bem, então você não tem motivo para o melhorar. Mas a evolução de um negócio é contínua, você sempre tem que estar à procura do seu próximo nível de desenvolvimento. Isso não apenas sobre um novo marketing ou novo produto, isso tem a ver com a identidade do seu produto. Então qual é o próximo nível que você pode iniciar agora mesmo?

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan



2 Estreitar seu foco de marketing para aumentar seu número de clientes. A maioria das pessoas acha, por intuição, que ampliar o foco do seu marketing vai fazer com que você alcance mais pessoas.. Assim como muitas coisas no mundo dos negócios, marketing é um contra-senso quando é feito da maneira correta. Se você quer aumentar seu número de clientes, é melhor estreitar o foco do seu marketing para se concentrar nas necessidades de um cliente específico, do que tentar conversar a todos de que você tem a solução de todos os problemas.

Muitos treinadores físicos e personais trainers tem se juntado ao meu programa e me perguntam o que eles deveriam fazer. Muitas vezes, eles estão interessados na criação de produtos e serviços para ajudar muitas pessoas e eles tentam aumentar o alcance de pessoas ensinando sobre bem-estar e saúde de uma forma geral. Eu pergunto a eles: qual é o grande desafio que seus clientes estão enfrentando agora mesmo? E eles me dizem coisas do tipo: meus clientes querem perder peso, ou eles querem perder gordura no abdômen. E eu aconselho a eles que é melhor criar um produto para perder naturalmente 20 kilos no abdômen do que criar um produto com um foco geral.

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

3 Como você pode dar um zoom, como você pode reduzir seu foco de marketing? Teste o seu marketing e os seus produtos antes deles serem lançados. Você não pode se dar ao luxo de perder meses ou anos planejando o produto perfeito para criar o marketing perfeito. A maioria dos planos não funciona da maneira que você queria. Então teste o seu marketing e o seu produto antes de lançá-los. Tente vender uma versão piloto do seu produto para algumas pessoas que vão saber o que você vai fazer como ele depois de eles comprarem ou convide um grupo de pessoas que digam que comprariam esse produto, ou simplesmente mande uma lista de e-mail e peça que eles definam o produto, que diga se comprariam. Enfim, teste o produto de alguma forma antes que você tenha problemas.

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

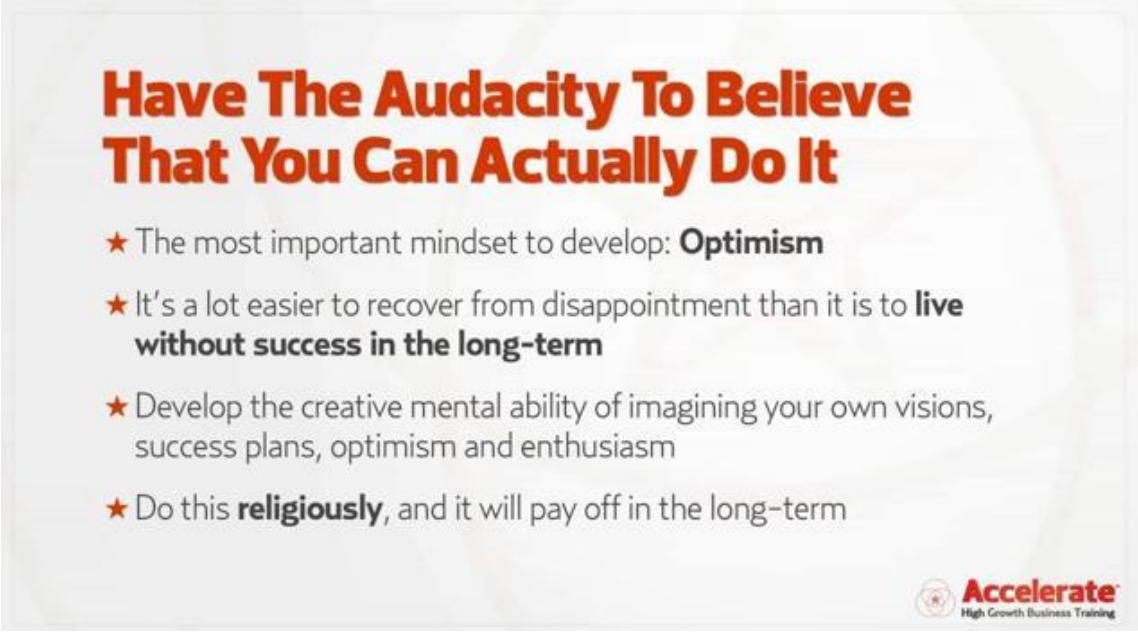
Peça ajuda aos seus clientes para desenvolver seu produto e seu marketing. Os seus clientes “não são mais eles”, agora eles são sua melhor fonte nas ideias sobre marketing e produtos. Na verdade, os seus clientes querem ajudar você a criar produtos e marketing melhores, para que eles comprem o que você está oferecendo. Pare de ser o obstáculo nas vendas de sua própria empresa, comece a conversar com os seus clientes todos os dias, pergunte a eles questões humanas, e então, ouça. Convoque três clientes hoje e diga: qual é o seu maior desafio? Qual é a sua maior frustração? Qual é a coisa que você deseja alcançar? Ouça e veja se você pode incorporar isso no seu produto ou marketing.

4- Faça amizade com os seus competidores e conte para eles o que é que você está fazendo. Isso é muito contrassensitivo. Os seus competidores são sua melhor fonte de novas ideias, clientes e crescimento. Boas pessoas tem um senso profundo de ética e eles estão mais interessados em desenvolverem a si próprias do que te copiar. Eu regularmente faço networks e brainstorms com meus concorrentes. Nós compartilhamos o que está funcionando para nós e até aceitamos dar entrevistas nos programas, conferências… do outro. E mais importante: impulsionar outros produtos para a nossa lista. Então fale com os seus concorrentes, troquem ideias e clientes. E então você vai perceber que eles tem muito a oferecer, e você também.

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

5- Tenha a audácia de acreditar que você realmente pode fazer aquilo. A grande palavra a ser desenvolvida aqui é: otimismo. É muito mais fácil se recuperar da decepção do que viver sem sucesso em longo termo. Desenvolver a habilidade criativa de imaginar suas visões, planos de sucesso, otimismo e entuasiasmo. Faça isso religiosamente e você será recompensado a longo prazo. / Você tem que criar o otimismo em sua própria mente. Você tem que ter a audácia de acreditar que você realmente pode fazer aquilo.

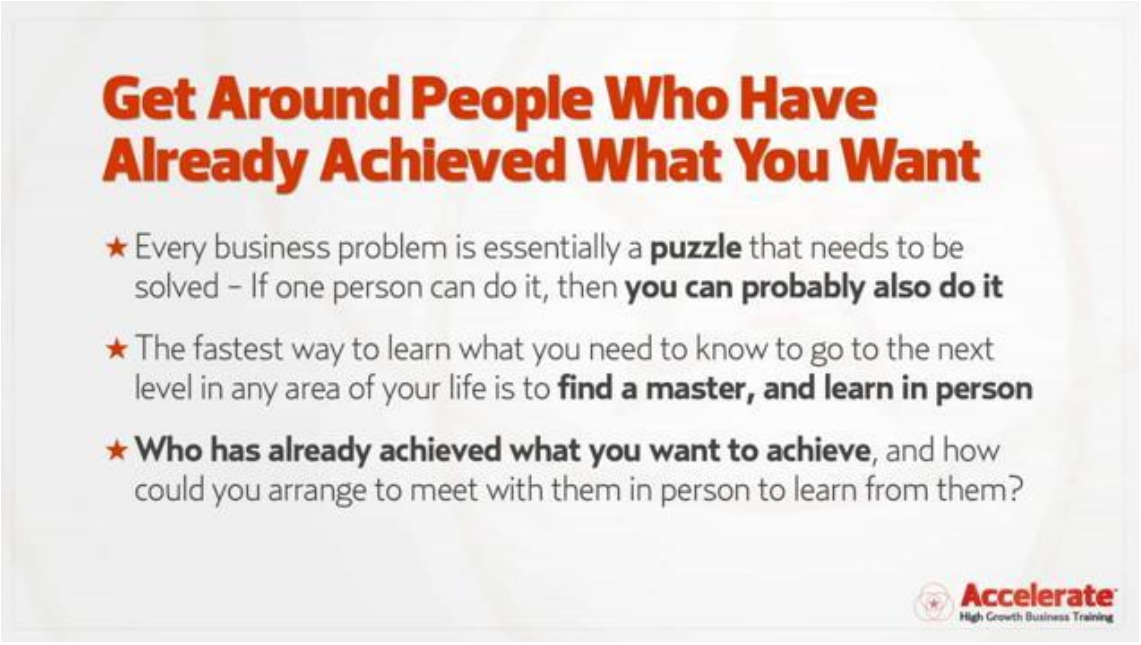


Fique perto de pessoas que já conseguiram aquilo que você quer. Todo problema no mundo dos negócios é um quebra cabeça que precisa ser resolvido. Se uma pessoa pode fazer isso, então você provavelmente também pode. A

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

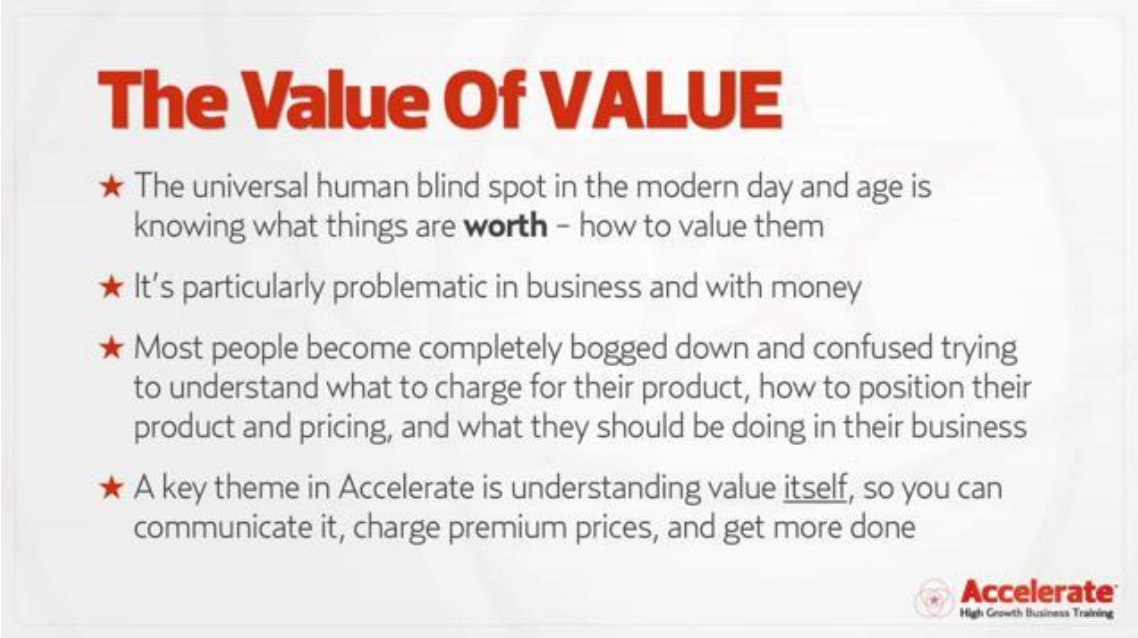
maneira mais rápida de você aprender o que você precisa aprender é encontrar um mestre e aprender pessoalmente. Alguém que já alcançou o que você quer alcançar. Como você pode o conhecer pessoalmente? Eles têm as respostas, e podem comunicar a você.



De uma maneira geral, vamos aprender sobre o valor do valor em si mesmo. Da forma como vejo, o ponto cego muito comum nos dias de hoje é saber como **valorar as coisas**, saber o quanto elas valem. Isso é particularmente problemático quando se trata de negócios e dinheiro. Muitas pessoas ficam completamente confusas tentando decidir quanto cobrar por seu produto, como posicionar o preço do produto, o que deveriam estar fazendo com seu negócio e como se comunicar pelo marketing. Um tema central no “Acelerar” é entender o valor em si mesmo, para que você possa comunicá-lo, estabelecer preços e fazer a coisa crescer.

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan



PROVA (VOCÊ MERECE)

Fazer crescer um negócio é desafiador, porque você precisa balancear o crescimento e o sucesso de três diferentes agentes no negócio. O primeiro agente é você, você e seu próprio crescimento e sucesso pessoal. O segundo agente é o seu cliente, o crescimento e o sucesso do seu cliente. O terceiro é o seu negócio em si, o crescimento e sucesso do seu negócio. Cada um desses três agentes deve ser considerado, eles têm que crescer e têm que prosperar para que você possa gerar ganhos e rendimentos. Agora, para cada um desses três agentes, existem três habilidades que você precisa aprender, e essas três habilidades são competências pessoais que você deve desenvolver enquanto empreendedor para poder crescer. Nós vamos focar nelas no "Acelerar": criatividade, produtividade e liderança. Quando eu descrevo essas competências, frequentemente adiciono a palavra "empresarial". Criatividade empresarial, produtividade empresarial e liderança empresarial, para **fazê-las** distintas da criatividade, produtividade e liderança comuns. O "Acelerar" é sobre competências aplicadas, e, nesse caso, aplicadas ao mundo singular em que vivemos, o mundo empresarial, e sobre aprendê-las com um objetivo específico: crescer um negócio, crescer os ganhos e crescer os rendimentos.

Vamos conversar então sobre criatividade empresarial. Criatividade é, simplesmente, criação com conexões. A raiz é "criar", o que muitos esquecem. Criatividade é **criar coisas novas**, e criatividade empresarial é **criar as coisas novas certas**, principalmente produtos e marketing que vão atrair mais clientes. Uma grande realização para mim: a criatividade pode ser aprendida, praticada e maximizada. E se você aprender a fazer isso, e o "Acelerar" vai lhe ensinar como se tornar altamente criativo nas áreas empresariais que crescem seus negócios e rendimentos ao máximo. A criatividade deve ser automática e muito rápida. Eu

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

preparei um conjunto de exercícios teóricos e práticos que vão incrementar sua criatividade dentro dos negócios. Quando você conhecer esse método, **vai começar a ver** cada vez mais conexões, insights e oportunidades de lucro. Criatividade é uma das "habilidades financeiras" do futuro, de verdade. E o "Acelerar" vai te ensinar as competências criativas que você precisa para vencer no jogo dos negócios e no jogo do lucro.

Vamos falar sobre produtividade. Produtividade é, simplesmente, obter o resultado que você deseja, e produtividade empresarial é obter um resultado específico que você deseja: um negócio em crescimento, que lhe traz mais ganhos e rendimentos, e por fim lhe traz mais saúde e liberdade. O que faz o "Acelerar" diferente e especial é que todos os métodos de produtividade que você vai aprender são designados especificamente para o ambiente empresarial de negócios de alto crescimento. A cada dia, você tem muitos blocos de tempo disponível para usar. Eu gosto de agrupá-los em blocos de 1 hora e blocos de 2 horas que você pode investir em atividades de alto valor de produção. No "Acelerar", **vou lhe dar** o meu mapa contendo o que são essas atividades especificamente e como projetar seu ambiente para ter as "forças amorosas" que você precisa para crescer seu negócio. Vamos fazer sua produtividade empresarial ser inevitável.

Vamos falar sobre liderança empresarial. Liderança é criar uma visão que inspire os outros, e então ajudá-los a desenvolver a própria criatividade e produtividade para possuir essa visão também. Como um líder empresarial, você tem que criar visões inspiradoras para seus clientes, para seus sócios e para as empresas que você deseja se unir, e então comunicar essas visões de maneira poderosa. Como líder, você tem que montar sua tribo empresarial, e no "Acelerar" você terá as ferramentas para isso. Grandes líderes atraem estrelas. A liderança empresarial de sucesso implica em você conseguir atrair e conhecer pessoas altamente objetivas, práticas e bem-sucedidas, e então trabalhar com elas para fazer crescer seu negócio. No "Acelerar", você vai aprender a inspirar outras pessoas a fazerem o seu melhor, a fazerem uma parceria com você para crescer seu negócio e também como ser a pessoa que todos querem conhecer no mundo dos negócios. Quando você pode levar outras pessoas ao sucesso, elas vão te ajudar a fazer crescer um negócio lucrativo, e o "Acelerar" vai lhe ensinar a fazer isso.

Vamos falar sobre as habilidades relativas ao cliente. **Acabamos de falar s**obre as três habilidades chave requeridas para o seu crescimento como empreendedor. Novamente, criatividade, produtividade e liderança empresariais. O próximo ponto no "Acelerar" é aprender as três habilidades chave para obter mais clientes, que são: criação de produtos, publicidade e experiência de cliente.

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

Primeiramente, vamos falar sobre criação empresarial de produtos. Um produto ou serviço é algo pelo qual o cliente lhe dá dinheiro, e você deve ter o conhecimento correto sobre o seu produto para poder criar um que muitos clientes comprem. O seu produto deve trazer os objetivos que o cliente deseja, e deve fazer isso sendo o melhor, **se você deseja vencer no jogo dos negócios.** No "Acelerar", você terá uma didática sistemática para identificar os mais profundos impulsos emocionais dos seus clientes e então criar um produto que os satisfaça – e vendê-lo.

Vamos falar sobre publicidade empresarial. Publicidade é comunicação que atrai clientes. Essa é a área com maior potencial de fazer crescer seu negócio, multiplicando seus resultados de 2 a 10 vezes em muitos casos, sem gastar mais dinheiro ou tempo. A nossa empresa é muito conhecida pela sua publicidade, e no "Acelerar" **vou lhe mostrar** minhas fórmulas, padrões, sistemas nomeáveis e técnicas de ramificação que vão lhe deixar confiante de que você pode possuir uma grande gama de clientes.

Em seguida, a experiência empresarial de cliente. Quando você combina o seu produto ou serviço com a sua publicidade, você obtém a sua "experiência de cliente". Sua experiência de mercado e sua experiência de cliente. **Quando você começa a pensar em tudo que seu cliente experiencia com seu produto e com sua publicidade,** o jogo muda. No "Acelerar", vamos planejar e roteirizar toda a experiência de cliente da perspectiva de um cliente ideal – e então aprender a automatizar e passar essa experiência para o grande público comprador que você quer atrair.

Então, as três **habilidades-chave** de cliente são a criação empresarial de produtos, a publicidade empresarial e a experiência empresarial de cliente. Todas funcionam juntas para atrair mais vendas e obter mais clientes comprando seus produtos ou serviços por longo prazo.

O próximo ponto trata de habilidades para construir uma empresa **robusta** e lucrativa. Eles são: execução, inovação e crescimento. Execução é, basicamente, fazer o seu negócio ser produtivo em si mesmo. Inovação é fazer o seu negócio criativo em si mesmo e crescimento é sobre o seu pessoal, seus sistemas, seus painéis, suas operações, seus processos e tudo que você precisa para dar sustento ao crescimento.

Primeiramente, a execução empresarial. Execução é fazer o seu negócio ser produtivo, e fazer todo dia as coisas de que ele precisa para crescer e ser rentável. Existem métodos específicos para assegurar se o seu negócio executa

todo dia as atividades rentáveis de que ele precisa. Assim é possível para você construir um negócio com progresso consistente, esteja você lá ou não.

Inovação empresarial. Esse é o processo de fazer o seu negócio ser mais criativo, para que ele sempre encontre caminhos novos, melhores e mais rentáveis para fazer as coisas. Um negócio não inova naturalmente, você deve instalar nele os sistemas para que isso aconteça e para que seu pessoal se sinta bem os operando – isso não vai acontecer naturalmente. Mas quando você instalar valores, métodos e processos de inovação, seu negócio começará a criar novos meios de crescer, gerados de dentro dele mesmo, de forma consistente e natural.

E, finalmente, o crescimento empresarial. Crescimento é muito mais divertido do que nenhum crescimento. Já experienciei os dois muitas vezes e posso lhe dizer isso com muita confiança. O crescimento deixa todos entusiasmados e leva a grandes oportunidades em patamares maiores – ele multiplica suas oportunidades. Para alcançá-lo, você precisa do time certo, dos sistemas, operações, processos – todos trabalhando conjuntamente como uma máquina. No “Acelerar”, **você vai aprender os sistemas chave** de crescimento que trazem ganhos e rendimentos de forma mais consistente e de longo prazo.

Como você pode ver, o “Acelerar” será seu retiro especial de planejamento estratégico para seus negócios. Você deve ter lido sobre um dos segredos do Bill Gates quando estava construindo a Microsoft e se tornando o homem mais rico do mundo. Ele separou duas semanas do ano para se isolar numa casinha, no meio do mato, lendo, planejando e pensando sobre o futuro. E se você não separar esse tempo, no mínimo uma vez por ano, para fazer um retiro de planejamento estratégico, você estará usando apenas uma fração do seu potencial. Todas as mais bem-sucedidas empresas que conheço e trabalho fazem retiro de planejamento estratégico e você precisa fazer também.

No “Acelerar”, você estará comigo e com centenas de outros empreendedores afins, assim como com algumas das melhores mentes em crescimento de negócios que conheço no mundo. **Ter próximas a você pessoas que estão fazendo a mesma coisa,** trabalhando para vencer os mesmos desafios e ajudando uns aos outros é uma experiência impagável. No “Acelerar”, você investirá cerca de 15 horas apenas planejando, remodelando e criando sua estratégia, aplicando e trabalhando com os outros em uma série de exercícios colaborativos – todo o tempo centenas de estratégias práticas, técnicas, atalhos e dicas chegam a você. Quando estou num treinamento como o “Acelerar”, eu tenho ideias apenas sentindo a energia da sala – e você terá também. O “Acelerar” será o melhor curso de planejamento estratégico de crescimento que você vai freqüentar enquanto empreendedor.

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

Num treinamento como este, é importante enxergar como outras pessoas cresceram seus negócios rapidamente e como o fazem especialistas de outras áreas. Através dos anos, eu conheci, conversei ou entrevistei, em meus programas, quase todas as minhas mentes favoritas na área de negócios e publicidade. Eu literalmente já conheci e conversei com mais de mil empreendedores bem-sucedidos, autores, CEOs, investidores, gurus do marketing e outros especialistas em negócios de vários tipos. No “Acelerar”, dei luz às minhas preferências e convidei meus professores preferidos. E, adivinhe, a maioria deles aceitou. Este vai ser o grupo mais entusiasmante de gurus do crescimento que eu consegui reunir. Estou na verdade muito entusiasmado para aprender com eles. **Todos os aspectos chave** do crescimento empresarial serão abordados, através de novas perspectivas, com dúzias de técnicas comprovadas, práticas e eficazes para fazer crescer sua empresa rapidamente.

Eu recomendo um livro quando me pedem por conselhos para entrevistar e contratar: esse livro é o “Topgrading”. Acredito que Brad Smart seja o maior especialista do mundo em recrutamento, entrevista e contratação – ele ajudou muitas empresas de ponta no mundo a aumentarem dramaticamente suas contratações de sucesso. No “Acelerar”, Brad compartilhará o método que ele usou para treinar o meu time de liderança e muitos outros, e que vai aumentar dramaticamente o seu sucesso na hora de contratar. Você pode ir de uma taxa de 20% sucesso a uma de 80%, e isso está provado, se você usar os métodos do Brad para contratar.

Você também vai conhecer Dean Jackson. Dean é o cara que me ensinou o marketing de internet, e virá ensinar no “Acelerar” seus conhecimentos. Dean é co-fundador do podcast I Love Marketing, fundador de muitas empresas de sucesso e um dos melhores publicitários e redatores vivos. Eu o chamo de “Artilheiro do Marketing”, porque ele é dos melhores que já vi escrevendo peças publicitárias que funcionam de primeira.

Você vai conhecer Jeff Walker. Jeff é uma celebridade do marketing digital, sendo o criador da “Fórmula de Lançamento de Produto”. Ele ajudou muitas pessoas a lançarem seus produtos online. Eu uso o sistema dele para lançar os meus. No “Acelerar”, você vai aprender ao vivo o sistema do Jeff, juntamente com novos pensamentos dessa mente de ponta em se tratando de lançamento de produtos.

Você já conheceu alguém que ajudou uma empresa a crescer um bilhão de dólares em receitas? Que tal alguém que já ajudou sete empresas a crescerem um bilhão de dólares? Bom, esses gurus do crescimento já o fizeram... Meus amigos Bryan Franklin e Jennifer Russell. Eles são empreendedores experientes

e de alto nível, e vão mostrar para você caminhos criativos para crescer seu negócio, evoluir seu produto e atrair mais clientes.

Você vai conhecer Dave Logan. Dave é co-autor do best-seller “Liderança Tribal”, número 1 em vendas pelo *New York Times*, e meu pensador favorito na área de liderança, do mundo inteiro. Dave irá compartilhar seus conhecimentos de ponta em liderança, tal como construir sua tribo e alinhar todos que trabalham com você em um nível profundo de cultura e valores para que trabalhem juntos para crescer seu negócio. Dave e eu criamos juntos um treinamento chamado “Conectado”, que ensina a conectar pessoas poderosas e influentes – e, dessa vez, Dave irá compartilhar o coração de sua metodologia.

Você se lembra das três empresas que mencionei no início, em que investi e as quais assessorei, e que foram muito bem-sucedidas? Bom, aprender diretamente de CEOs que estão nesse momento fazendo empresas de alto crescimento é muito importante. Convidei ao “Acelerar” todos esses três fundadores-CEOs, dois já confirmaram, e estou trabalhando no terceiro.

Também aprenderemos sobre importantes tendências a serem observadas e rentabilizadas. Steve Jobs disse que você precisa observar as tendências e tecnologias emergentes e descobrir em qual delas você quer “surfar”, e então construir seu negócio baseado no futuro. Eu discerni 11 tendências chave que estão emergindo e que acredito que serão as forças que irão estruturar os negócios no futuro. Se você souber como usar essas tendências no seu negócio, acredito que isso te dará uma vantagem enorme – eu mesmo as estou usando o máximo que posso em meus negócios.

Lições empresariais dos bilionários. Eu conheci dezenas de bilionários que se fizeram sozinhos e tive oportunidade de conversar com eles e lhes fazer perguntas. Esses gênios empresariais de elite têm muito a nos ensinar. É preciso mais do que apenas sorte para construir uma empresa de um bilhão de dólares. Eu esquematizei em 5 princípios o que aprendi com eles e vou ensiná-los pela primeira vez no “Acelerar”. Venha aprender comigo as lições dos bilionários.

E, finalmente, porque penso que o estilo do Vale do Silício de fazer negócios é muito poderoso, faremos uma pequena sessão de demonstração de tecnologias, para que você possa conhecer um novo estilo de apresentação que levanta fundos, atrai clientes e cria relações públicas. Você verá como as empresas de tecnologia o fazem. Também irei lhe mostrar o novo modelo que estou usando para assessorar e investir em outras empresas, ajudando-as a crescer – é o trabalho de maior alavancagem financeira que já realizei – e vou lhe mostrar

como estou fazendo. Eu também vou procurar por novos investimentos em potencial, já que minha carreira pessoal está evoluindo nesse sentido. Se você pretende apresentar uma idéia de produto, por favor conte-me quando estiver no "Acelerar" – você pode ser o meu próximo investimento.

Nós temos duas opções se você deseja cursar o "Acelerar". Mas antes, quero conversar com você sobre os ingressos. Venho pensando há bastante tempo qual seria o preço mais justo pelo "Acelerar". Meus últimos treinamentos de ponta custaram entre 10 mil e 30 mil dólares. E foram treinamentos muito populares e bem-sucedidos. Este treinamento está sendo direcionado para empreendedores, pessoas por quem sinto uma espécie de camaradagem, que são realmente dedicadas a fazerem grandes produtos ou serviços e crescerem seus negócios. Depois de muita deliberação, decidi cobrar pelo ingresso do programa "Acelerar" a quantia de 9997 dólares, mas se você fizer sua inscrição durante a primeira semana, você pode obter um desconto especial. Se você se registrar hoje, durante nossa primeira janela de inscrições, você terá 50% de desconto e investirá apenas 4997 dólares em seu ingresso. Depois que essa janela de inscrições fechar, os ingressos custarão o preço integral de 9997 dólares, sem descontos. Muitas pessoas investirão 9997 dólares para comparecer ao "Acelerar", então se registre agora para aproveitar o desconto. Eu fiz também um pacote bônus para você que vem junto do "Acelerar". Esse é o pacote bônus mais valioso que já ofereci. Na verdade, acho que é o melhor pacote bônus que já foi oferecido, e ponto final, em um treinamento de negócios.

Passei os últimos 5 anos criando 40 cursos diferentes nas áreas de negócios e publicidade. Os cursos avançados, e muitos o são, custam entre 2 e 30 mil dólares cada. Eu filmei e editei todos cuidadosamente para construir um catálogo digital de áudio e vídeo contendo meus melhores treinamentos. Pela primeira vez, estamos avançados no processo de montagem de um sistema gigante de treinamento que inclua todos os cursos completos. Chamo o acesso a essa preciosa biblioteca de "Passaporte Platina", e, se você se registrar no "Acelerar" durante a janela promocional, irei lhe dar acesso a essa nova sociedade, ao meu "Passaporte Platina", como bônus. Deixe-me lhe mostrar tudo que ele contém.

"Altitude", o carro-chefe dos meus treinamentos, aquele que começou isso tudo. É um treinamento avançado sobre como crescer à marca de 10 milhões por ano e além. Sistemas poderosos para construir uma empresa grande e bem-sucedida – com muitos sistemas que utilizamos em nosso próprio ambiente empresarial virtual. Custou originalmente 10 mil dólares por ingresso, e compareceram empreendedores de 26 países. Você terá acesso ao vídeo completo do curso.

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

“Marketing passo-a-passo”. É o melhor treinamento de base de publicidade que conheço. Você irá aprender como escrever redações e manchetes, como nomear seu produto ou sua empresa, como identificar influentes motivadores emocionais que aumentam as possibilidades de venda, como vender sem pressão, como atrair muitas indicações para sua empresa, fórmulas de redação, manchetes e muito mais. São as minhas melhores técnicas de publicidade que desenvolvi ao longo de 15 anos estudando as melhores mentes da publicidade – com exercícios em cada sessão, para que você utilize o que aprendeu imediatamente e cresça seu negócio.

Minhas entrevistas do “Mentores do Crescimento Empresarial”. 32 dos melhores mentores de crescimento empresarial que pude encontrar pelo mundo, todos entrevistados por mim. Dezenas de autores de best-sellers, a maioria de best-sellers número 1. Desde um gênio de vendas que triplicou o valor de três empresas de uma vez, a um CEO que vendeu sua empresa por um bilhão de dólares, passando pelos caras que arquitetaram o maior lançamento de produtos online e um outro que está na TV todo dia há 10 anos. Essa série custou originalmente 1504 dólares, e você terá acesso a ela como parte do “Passaporte Platina”.

Meu programa em vídeo “Escola de Tráfego”. Eu e mais 10 dos melhores gurus do tráfego lhe mostraremos como gerar tráfego a partir das fontes mais populares e rentáveis. A maioria desses métodos gera tráfego por muito pouco ou nenhum custo – muitos deles custam a você apenas o seu tempo. Se você deseja mais tráfego online, esse curso lhe dará centenas de idéias sobre como conseguir. Ofertei esse curso muito poucas vezes antes, e você terá acesso a ele com meu “Passaporte Platina”.

“Masterclass de Persuasão Impressa”. Apresentando eu e mais quatro dos melhores redatores que conheço no mundo, ensinaremos a você nossas estratégias avançadas de psicologia e persuasão para criação de aprensentações e textos publicitários. Num ambiente online crescente, você deve controlar suas palavras e sua persuasão para poder vencer. A “Masterclass de Persuasão Impressa” lhe dará as ferramentas e fórmulas que utilizamos para redigir ótimos textos publicitários, e as ferramentas e fórmulas que alguns dos melhores publicitários no mundo usam.

Meu treinamento de produtividade “Acorde Produtivo”. Após tentar todos os sistemas de gestão do tempo e produtividade que pude encontrar, montei um sistema eficiente para empreendedores trabalhando num ambiente empresarial cada vez mais agitado e virtual. O “Acorde Produtivo” é um curso de 90 dias que ensina a você como incorporar duas rotinas ao seu dia e aumentar

dramaticamente a produtividade da sua vida pessoal e profissional. Você assiste um vídeo, por semana, de aproximadamente 30 minutos, e em 90 dias esse curso irá no mínimo dobrar sua produtividade.

O “Guru do Planejamento”, meu treinamento de maior nível informacional. Ele foi, originalmente, um curso de 2 anos dividido em 2 níveis – com o “Passaporte Platina” você tem acesso a todo o conteúdo de ambos os níveis. O mais alto nível de inscrição do curso custou, originalmente, 12 mil dólares por ano, e apresentou eu e muitos dos melhores empresários informacionais do mundo ensinando nossos métodos para construir nossos negócios. Você vai aprender aprofundadamente a criar produtos informacionais e vendê-los online. Empresários de sucesso investiram mais de 24 mil dólares para fazerem parte desse treinamento – e você terá acesso à área de membros com todos os treinamentos em formato de áudio e vídeo.

Na verdade, você terá acesso ao meu catálogo GURU inteiro, a cada um de nossos poderosos treinamentos GURU para construir um negócio informacional publicitário online. Você terá acesso ao meu “GURU Blueprint”, ao meu “GURU Masterclass”, ao “GURU Bootcamp”, ao “GURU Product Blueprints” – todos inclusos no “Passaporte Platina”. Todos os treinamentos que eu lecionei sobre como construir um negócio de produtos informacionais estão incluídos nesse bônus. Um pequeno grupo de empreendedores compareceu por 5 finais de semana, investindo 30 mil dólares para fazer parte. Filmei todas as sessões do nosso trabalho em busca de nos tornarmos mais produtivos, pensar marcas e produtos, contratar estrelas e gerar mais lucro. Você terá acesso a todas essas sessões, exclusivamente.

Você terá o treinamento “Enriqueça por você mesmo”. “Enriqueça por você mesmo” é uma compilação de mentalidades e técnicas para produzir valor, acumular ativos e, finalmente, enriquecer. O dinheiro é uma das coisas mais difíceis de se lidar na vida, e você deve aprender soluções contra-intuitivas para manuseá-lo se realmente quiser enriquecer – e, novamente, você deve aprender esses métodos. Esse é um curso completo que hoje custa 1997 dólares se comprado em separado – mas você tem acesso integral com o “Passaporte Platina”.

“Ignição”. Se você ainda está iniciando seu negócio, o “Acelerar” pode não ser o curso certo para você como o é para empresários que já tem um negócio e querem crescê-lo. Mas se você é um profissional que está experienciando começar um novo negócio, então o “Ignição” pode realmente ajudá-lo a otimizar seus esforços. Uma vez no “Ignição”, você irá aprender os 12 melhores modelos de negócio online, ensinados por especialistas em cada categoria de negócio. Você também irá aprender a configurar todas as ferramentas que precisará para

construir seu negócio online – esse curso custa 1997 dólares se comprado em separado.

Você também terá acesso a outras dezenas dos meus treinamentos de empreendorismo e marketing. Você terá o meu programa “Transformando seu talento em rendimentos”. Você terá o meu programa “Como ser criativo e inovativo”. Você terá o meu programa “Comunicação clara”. Você terá o “Poder de persuasão”. Você terá o “Psicologia do Dinheiro” e muitos, muitos outros.

Será que chega a 100 mil dólares em treinamentos? Bom, eu fiz a conta para saber o total de dinheiro que os alunos investiram para fazerem todas as versões originais desses cursos – e chega a 100 mil dólares no total. E isso não é um número “imaginário”, isso é realmente o quanto eles investiram – e inúmeros deles seguiram em frente com negócios altamente bem-sucedidos. Obviamente você não vai cursar todos eles, mas terá acesso a tudo e poderá decidir o que é melhor para você. Você terá um ano inteiro de acesso ao meu “Passaporte Platina”. Um ano. Nós estamos terminando de construir a área de membros do “Passaporte Platina” e você terá acesso a ele assim que chegar em casa depois do treinamento presencial do “Acelerar”.

Por que eu daria a você acesso a todos os meus melhores treinamentos? Porque eu quero que isso seja uma decisão fácil para você e porque eu penso que essa é a direção que meu treinamento está tomando. Essa é a minha chance de fazer um teste de marketing para ver se a idéia funciona e é a sua chance de obter os melhores treinamentos do mundo. Vou vender o “Passaporte Platina”, no futuro, por no mínimo 10 mil dólares se vendido sozinho, talvez mais. De fato, eu estava conversando com um amigo que é um dos melhores empreendedores digitais do mundo, estava falando sobre oferecer isso como um bônus, e ele disse: “Eu lhe mando 10 mil dólares por PayPal agora mesmo para ter acesso a todos os seus programas”, não estou brincando. Depois de considerar o que estamos fazendo com o “Acelerar”, e o porquê de estarmos fazendo, decidi juntar os esforços e fazer dele a estratégia final para seus negócios e para sua vida.

No “Acelerar”, teremos dois dias bônus opcionais. Um antes do treinamento empresarial e um depois. O primeiro bônus será “Aprendendo a Acelerar” e o segundo, “Acelerar como estilo de vida”. Na verdade, é possível que esses dois dias sejam ainda mais valiosos para você do que a parte de negócios. Deixe-me lhe contar sobre eles e o porquê de eles existirem. Você já ouviu falar do “poder do conhecimento”? Nos negócios, ter o conhecimento certo é ter o poder para crescer e lucrar. A linha de frente do nosso treinamento é focada em aprender a aprender, ou, como chamam, meta-aprendizagem – e vamos aprender a aprender especificamente, para que possamos construir nossos negócios. Eu uso muitos métodos para aprender mais rápido, e, o mais importante, uso

imediatamente o que aprendo para que aquilo se instale na minha mente e no meu pensamento – e você vai aprender esses métodos na sessão desse primeiro dia. Irei também apresentar dois de meus mentores de aprendizagem. Primeiramente, Wyatt Woodsmall, um homem a quem chamo de meu "pai intelectual" – um homem que estuda a meta-aprendizagem há cerca de 20 anos. O segundo é Opher Brayer, meu especialista favorito em talento e criatividade, que é meu mentor, inclusive, e que desenvolveu um método para aprender e para se desenvolver em várias áreas da sua vida simultaneamente. Novamente, essas são as mentes mais poderosas que conheço, no mundo, em aprendizagem avançada e criativa aplicada aos negócios.

Vamos falar sobre o que é aprendizagem e sobre o porquê de você precisar desse tipo de aprendizagem. Aprender é reconhecer e criar padrões. Em um nível fundamental, trata-se de ter uma visão e então aplicar essa visão para áreas chave da sua vida quando você precisar. Vamos aprender formas de aprender muito mais rápido, de usar o que aprendemos e de aplicar o que aprendemos nos nossos negócios imediatamente. No conhecimento da economia tecnológica emergente, a habilidade de ser um mestre em aprendizagem está se tornando uma das mais importantes. E nós vamos ter um dia inteiro no "Acelerar", antes de entrarmos no treinamento empresarial, focados apenas nisso. O "Acelerar o aprendizado" traz, pela primeira vez, essa combinação de mentes poderosas e estratégias de aprendizado direcionada ao crescimento de negócios e ao empreendedorismo. Estou muito entusiasmado com esse primeiro dia do curso.

O próximo dia bônus – "Acelerar como estilo de vida". Depois do corpo principal do treinamento de crescimento empresarial "Acelerar", tiraremos um dia para focar na construção de um estilo de vida definido – que é o que estamos procurando realmente, certo? Descobri uma conexão interessante: quanto mais qualidades têm meu estilo de vida, mais ele próprio consegue sustentar meu negócio e meu sucesso financeiro. Steven Covey dedicou um "hábito" inteiro de seus 7 hábitos à esta área, que chamou de "afiando o serrote" – ou "renovação".

Leonardo Da Vinci, um dos mais famosos artistas e cientistas da história, tinha isto a dizer: "De tempos em tempos, se afaste, relaxe um pouco, para quando voltar ao trabalho, seu julgamento estar mais afiado, uma vez que ficar trabalhando constantemente faz você perder a capacidade de juízo. Vá para longe, para que o trabalho pareça então algo pequeno, e você consiga retirar mais coisas dele num piscar de olhos, e consiga enxergar mais facilmente as proporções e as faltas de harmonia." Algumas de minhas atividades rejuvenescedoras favoritas são coisas como andar na praia, fazer uma massagem, tomar banho, ouvir música, absorver arte... Sei que não são formas muito originais de se relaxar, mas elas realmente me ajudam, e tento praticar todas elas o máximo que posso. E posso te dizer por que essa parte é muito

interessante: tenho a maioria das minhas ideias quando estou fazendo essas atividades. A maioria das minhas ideias empresariais vêm quando estou fazendo essas atividades para relaxar, ou logo depois de fazê-las.

Não falo disso frequentemente, mas tenho o costume de separar um dia por semana, estruturado, para reuniões de negócios e ligações, cerca de 8 horas por semana. O resto do tempo é meu para fazer o que eu quiser. É claro que há períodos atarefados aqui e acolá, mas essa é a estrutura que me faz mais produtivo, porque estou fazendo a coisa certa quando estou focado em trabalhar pelo meu negócio. Viajei por todo o mundo, minha esposa e eu viajamos o mundo por cerca de um mês, no final do ano passado, em nossa "lua de bebê", e meus negócios correram perfeitamente enquanto eu estava fora. Agora minha filha está comigo, nós acordamos cedo todo dia e eu a levo para passear na praia por cerca de uma hora. Posso parar o que estou fazendo a qualquer momento se ela precisar de atenção, me sinto extremamente satisfeito e realizado na minha vida e os anos que passei investindo em meu estilo de vida fizeram toda a diferença.

A maioria das pessoas não cuida realmente bem de si mesmos e não dão o relaxamento completo que o corpo, os pensamentos e as emoções precisam para render o seu melhor. No "Acelerar como estilo de vida", vamos focar nas coisas que fazem realmente você relaxar e rejuvenescer, para que você possa atingir um nível de alto valor produtivo no trabalho empresarial. Vamos aprender a separar e estruturar o seu tempo livre para tirar o máximo de proveito de você mesmo, da sua saúde e dos seus negócios. Como se manter saudável e em forma, como cuidar das relações íntimas e familiares, tudo para eliminar ao máximo o stress. Vamos dar conta de todas essas áreas nesse segundo dia

.

Além disso, teremos 10 semanas de um treinamento ao vivo para seminários virtuais, antes da conferência ao vivo do "Acelerar", para preparar tudo e ter certeza de que tiraremos o melhor de nós mesmos enquanto estivermos juntos. As sessões terão duração de uma hora, e eu mesmo as ministrarei – também teremos tempo, no final, para perguntas e respostas, no caso de você desejar me perguntar alguma coisa. Isso vai nos dar tempo para colocar no lugar certo algumas mentalidades e estruturas, e reunir tudo que precisamos levar em frente para que o evento seja o máximo produtivo.

Novas mentalidades têm alto poder dinamizador. Você está familiarizado com a expressão "atalhos cognitivos"? Nós costumamos começar os cursos com "mentalidades", que são como "lentes corretivas para o sucesso humano". Os nossos atalhos cognitivos estão presos a um tempo que não existe, nos fazendo tropeçar no ambiente moderno – especialmente o financeiro e empresarial – e nos levando a tomar decisões ruins. É uma ligação muito forte que realmente

nos embaralha nos dias de hoje. As mentalidades que você vai aprender no "Acelerar" e nos seminários prévios me tomaram muitos anos de refinamento – e vão ajustar o seu pensamento tendo em vista o sucesso.

E, finalmente, para terminar nosso ano juntos, teremos uma segunda reunião do "Acelerar". Terminaremos nosso ano com mais uma reunião de um dia. Você terá passado pelo "Acelerar", terá passado por muitos dos meus treinamentos em vídeo, terá usado nos seus negócios aquilo que aprendeu, terá uma nova perspectiva, será nossa segunda vez juntos ao final de um ano e vamos organizar tudo que aprendemos tendo em vista objetivos mais claros. Vamos focar mais ainda em execução, com técnicas avançadas de gerenciamento de negócios de alto crescimento.

O "Acelerar" contém as mais poderosas ferramentas para fazer crescer o seu negócio, reunindo-as em etapas que você pode colocar em prática. Assim como aprender tabuada na escola acelerou radicalmente a sua vida, essas ferramentas fundamentais para crescimento empresarial vão multiplicar os resultados que você obtem nos seus negócios. Você pensará mais rapidamente, fará marketing mais rapidamente, tirará vantagem de oportunidades mais rapidamente, e, finalmente, crescerá seu negócio e obterá rendimentos mais rapidamente.

Temos algumas formas de registro no "Acelerar". Se você escolher pagar pelo seu ingresso integralmente, terá direito ao acesso especial VIP. Terá a sua própria inscrição VIP, terá acesso prévio ao local do evento para assegurar seu lugar e terá um almoço VIP comigo, durante o evento, em que estarei passando um tempo com você e respondendo perguntas. Pagando integralmente, você economizará significantemente, e, novamente, terá sua entrada facilitada, melhores assentos e um almoço VIP comigo durante o evento. Você também pode escolher se registrar no plano padrão do "Acelerar", e pagar apenas 997 dólares por mês durante seis meses.

Se você deseja levar seu sócio, seu cônjuge ou seu funcionário, temos um plano especial para você. O que custaria, pela regra, 14997 dólares, custará apenas 7497 pelos dois ingressos com direito a todo o conteúdo do "Acelerar" – mas essa oferta é somente durante nossa primeira janela de inscrições. O programa de treinamento "Acelerar" somente permite trazer um sócio, cônjuge ou funcionário. Você não pode simplesmente trazer um amigo ou conhecido, é somente para pessoas do seu negócio. Se você pagar integralmente, os dois receberão acesso VIP ao "Acelerar" – ou você pode escolher pagar 1497 dólares por mês durante 6 meses.

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

Você também terá acesso à área de membros do “Acelerar”. Tão logo você se registre no curso, lhe daremos acesso à área de membros do “Acelerar”, onde você terá acesso imediato a 3 dos meus melhores programas de treinamento. Lembre-se, estamos terminando de configurar o “Passaporte Platina”, e você terá acesso a ele quando chegar em casa depois do treinamento presencial do “Acelerar”, mas hoje, depois de se registrar, você terá acesso imediato aos meus curso “Altitude” completo, meu curso “Marketing passo a passo” completo e meu curso “Acorde Produtivo” completo. Esses três cursos custam originalmente mais do que o ingresso inteiro do “Acelerar”, e são fantásticos. Você aprenderá muito sobre marketing, produtividade e crescimento empresarial com os meus melhores treinamentos em vídeo.

O “Acelerar” vem acompanhado de uma garantia de 100% de satisfação, como todos os nossos programas de treinamento. Eu estarei em todos os treinamentos presenciais, claro, antes e durante o evento, e peço que você esteja também, para aprender comigo e com os meus melhores instrutores e palestrantes. Executar o que aprendeu, usar o que aprendeu para crescer seu negócio. Se você vier ao treinamento presencial do “Acelerar”, se você completar o curso comigo, e perceber que o que você aprendeu não vai lhe ajudar a multiplicar o dinheiro investido, tudo que você precisa fazer é vir até mim, no final do curso, e dizer: “Eben, não acho que serei capaz de recuperar meu investimento”, e então eu lhe darei um reembolso integral. Compareça ao treinamento, faça o curso inteiro comigo, e se você não acredita que multiplicarei os retornos dos investimentos, apenas venha até mim ao final do evento presencial e você terá o reembolso integral. Mas, seriamente, o material que você vai aprender não é o que está à prova aqui. O material é sólido e funciona para fazer crescer um negócio. Mas você tem a garantia do reembolso integral, apenas para ter certeza de que estou deixando você confortável e sem correr riscos.

Teremos uma experiência de aprendizagem de primeira classe. O evento será em um famoso hotel no centro de Chicago em uma ótima época do ano. O evento presencial começa entre o final de julho e o início de agosto, com os dias bônus adicionais se estendendo por uma semana inteira, se você escolher se juntar a nós para o resto. Seu ingresso do “Acelerar” cobre o seu treinamento comigo, a admissão ao programa e todo o material do curso. Uma observação rápida: conseguimos um desconto ótimo nas instalações do curso, um preço ótimo considerando essa localização em Chicago, e você deve permanecer no local se puder. Os quartos lotam rapidamente, então assim que você se registrar receberá as informações para reservar seu quarto. Outra observação rápida: você irá cobrir os custos de viagem e de acomodação no evento. Teremos bebidas e petiscos, mas você cobre sua viagem, hospedagem e alimentação. Isso é de sua responsabilidade, só para deixar claro.

Curso Copy Samurai

Análise do Vídeo de Vendas: Accelerate – Eben Pagan

Caso você não consiga ir a Chicago, somente no caso de você não conseguir comparecer ao evento presencial, faremos uma transmissão ao vivo. Isso é somente para o caso de algum imprevisto, de você não poder comparecer ao programa presencial em Chicago. É somente para membros do “Acelerar” que foram inscritos após fazerem o requerimento, não estará disponível de nenhuma outra forma. Só quero ter certeza que você fará o treinamento comigo mesmo que algum imprevisto ocorra na sua vida.

E, claro, teremos uma edição completa do curso em vídeo, disponível na área de membros depois que o programa chegar ao seu fim, para que você possa revê-lo e o ter disponível para sempre.

Certo, então vamos revisar tudo que você terá direito. Você terá 1 ingresso para a reunião de planejamento estratégico do “Acelerar”; você terá 2 dias bônus - “Aprendendo a Acelerar” e “Acelerar como Estilo de Vida”; você terá um “Passaporte Platina” - acesso a todos os meus treinamentos empresariais e de marketing durante um ano; você terá 10 semanas de seminários presenciais de treinamento virtual; você terá 2 eventos presenciais de trabalho em rede durante o programa, que eu nem sequer havia lhe contado; você terá acesso aos vídeos do curso “Acelerar Estudando em Casa” – você terá acesso a eles, logo depois do curso, na área de membros, para revê-los e os ter disponíveis para sempre e você terá um ingresso para o “Encontro de Crescimento Planejado”, evento de 1 dia no final do ano. Literalmente, ao todo, mais de 100 mil dólares em treinamentos, e o total do investimento será de apenas 9997 dólares por um ingresso, contando com todos os adicionais, ou 14997 dólares pelo plano de sócios. E, durante nossa janela especial, você pode se registrar hoje pela quantia de apenas 4997 dólares e economizar 50%, ou por somente 7497 pelo plano de sócios – por um ano inteiro, os melhores treinamentos de crescimento empresarial do mundo.

CALL TO ACTION - CTA

Agora é hora de se inscrever no “Acelerar”. Clique no link logo abaixo desse vídeo onde está escrito “Inscreva-se no Acelerar” – você deve requerer a inscrição e ser aceito para então entrar no programa e poder comparecer. Nós vamos analisar todas as inscrições, e definitivamente não aceitarei todos. Somente queremos empreendedores sérios nesse programa. Preencha e envie o formulário de uma página e então preencha o formulário de pagamento de uma página e pague sua inscrição. Vamos analisar sua inscrição e entrar em contato dentro de 72 horas se você for aceito no programa. Nesse meio-tempo, você pode apreciar alguns dos meus melhores treinamentos dentro da área de membros. Você terá meu programa “Altitude”, o meu “Acorde Produtivo” e pode assistir o “Marketing passo-a-passo” enquanto estamos analisando sua inscrição. Então inscreva-se agora para conseguir sua matrícula. Ah, e a

propósito, depois de se inscrever, há um vídeo para você. Assegure-se de assisti-lo enquanto configuramos a área de membros para você.

Então clique no botão logo abaixo do vídeo, se inscreva agora e nos vemos no “Acelerar”. E, se você precisar de mais algum encorajamento para saber se esse treinamento vai ser realmente valioso para você, eu tenho mais um pequeno vídeo para você assistir. No meu primeiro treinamento empresarial avançado, “Altitude”, nós colocamos uma câmera do lado de fora do evento, no corredor, e filmamos as opiniões das pessoas sobre o programa, durante o evento. Veja as opiniões das pessoas que compareceram, escute o que eles têm a dizer. Novamente, esse programa custou na faixa de 10 mil dólares e depois dele eu tive mais 5 anos de sucesso empresarial e de sucesso ajudando empreendedores a crescerem negócios lucrativos e bem-sucedidos, então o “Acelerar” vai de fato estar num nível bem além disso. Então se inscreva agora e nos vemos no “Acelerar”.